

浙巧婦製烤鴨 結緣兩地食客

家傳配方製作 每日空運供港

「我們的烤鴨都需要預訂，每天早上9點以後就賣光了。」在浙江省寧波市下轄的奉化市的大堰鎮，51歲的葉美利的烤鴨遠近聞名，她從父親手上接過家傳秘方，一做就是20多年。如今，葉美利的烤鴨每天最多做200隻，其中的50隻當日就要空運到香港。現在，不僅有專程慕名來吃大堰烤鴨的遊客，當地學生留學時也要帶上幾隻以便在國外還能品嚐家鄉滋味。

■文/圖：香港文匯報記者 周方怡 浙江報道

葉美利的店在街邊一點也不起眼，甚至沒有招牌。葉美利表示，她家選用的鴨子都是放養兩年以上的生態鴨。製作一隻烤鴨前後總共要6個多小時，每天下午2時許就要開始處理鴨子，一隻鴨子要洗三四遍，並且手工拔毛。烤製選用的配方中有孜然、丁香、小茴香、陳皮、花椒等20多種中草藥及調味料，烤製需時4小時，凌晨3時許出鍋。

創業初期沿街叫賣生意慘淡

葉美利烤製的鴨子，有嚼勁，醬色油亮，肉質紋理清晰，吃到嘴裡肉香濃郁，卻沒有鴨腥味，伴着稀稠適中的醬汁，回味甘香。烤鴨每隻售價在100元（人民幣，下同）左右，每天供不應求。葉美利說，剛開始的那幾年，要走街串巷叫賣，10幾元1隻都沒人要。此後大堰鎮辦起生態旅遊，葉美利的烤鴨被遊客口耳相傳，漸漸打出了名氣。

葉美利回憶說，大堰中學一個老師的姐姐在香港，一次這個老師的姐姐帶了幾隻烤鴨過去送人，沒想到對方覺得味道不錯，後來她每次來鎮上，都會帶幾隻回去。就這樣，大堰烤鴨和香港就結下了緣分，從每次一兩隻到10隻，最後固定到每天50隻。後來，每天凌晨5時都會有專人過來取烤鴨，乘9時20分的飛機運到香港，保證新鮮。

非典期間順利通過香港檢疫

葉美利認真地說，「香港的客戶告訴我們，就按最傳統的做法，不該放的不要放。」

2003年非典（港稱沙士）疫情時期，大堰烤鴨還是堅持送到香港，「那年非典鬧得厲害，但我們的烤鴨還是順利通過了香港檢驗檢疫，要走6道工序呢！」



■葉美利正在烤製鴨子。



■製作完成的大堰烤鴨。

堅守高質量作坊生產

如今，葉美利的烤鴨完全不愁賣，但卻遭到許多抱怨，原來因為人手、場地問題，她每天最多只能做200隻烤鴨，很多慕名來的遊客都抱怨買不到。然而葉美利有着自己的考慮，「工廠化質量上不能保證，以作坊的形式，我自己親力親為，雖然少賺一點，至少可以保證質量。」

就是因為產量一直上不去，假冒的大堰烤鴨多了起來，現在奉化打着葉美利牌子賣大堰烤鴨的就有6家，當地政府亦正幫葉美利註冊商標。「有家店為了證明自己是正宗，哪怕顧客問『董善漢是不是你老公』時，對方也說是。」聽到這樣的消息，葉美利哭笑不得。

葉美利無奈地說：「顧客第一次嚐到假冒的，就知道受騙了，以後就會長個心眼。我只要做好品質，顧客最後還是能吃到我們家的烤鴨。」

當問起烤鴨的秘方時，董善漢爽快地扛出了一大袋中草藥，介紹每一種配料的名字，「工商來檢查時，我們也都和他們一樣一樣說，就算別人知道了配方，真正的味道也是學不去的。」

寧波人懷念的家鄉味

寧波所說的「烤」，是當地的一種特色烹調方法，不同於明火或暗火將食材加熱製熟。其主要的做法就是用醬油烹煮食物，蓋上鍋蓋燜燒，讓醬汁可以滲透入食材，再大火收汁，食材帶有濃郁醬香味，顏色呈醬紅色。大堰烤鴨的製作方法也屬於這一烹調方法，寧波有道喚作「烤菜年糕」的特色菜，是寧波人最懷念的家鄉滋味。



拒收徒授藝 優先傳家人

做烤鴨20多年來，葉美利坦言其中的辛苦，每天凌晨3時要烤製好鴨子，中午11時收工，休息兩小時就要處理明天的鴨子。葉美利說，「光拔鴨子毛，200隻鴨子兩個人就要拔8個多小時。」因為多年來清洗鴨子，葉美利的手得了關節炎，天氣陰冷時候就會隱隱作痛。然而，如何讓大堰烤鴨的手藝傳承下去，一直是葉美利最關心的問題。

葉美利和丈夫如今一起經營烤鴨店。



「其實想拜師的人並不缺，有人準備拿出20萬來拜師，但我也沒有答應。」

丈夫創業失敗 同賣烤鴨

葉美利坦言，烤鴨的配方是祖傳的，自己也花了心思改良，最好還是家裡人能夠接過自己的手藝，把大堰烤鴨發揚光大。不是缺人家拜師學藝的錢，主要還是想優先讓家裡人學，「看兒子願不願意接過去，兒媳願意也可以。」

葉美利的兒子在寧波海關工作，工作穩定，他勸母親：「不要做了，太辛苦了。」但是葉美利這樣告訴兒子：「等你成了家，就不做了，專心替你帶孩子。」

葉美利的丈夫董善漢原本自己開廠創業，但一直失利，「也是沒辦法啊，只能回來幫忙一起賣烤鴨了。」董善漢不好意思地說。

隨着內地移動遊戲產業的快速增長，遊戲產品生命周期短、用戶粘性低、渴望短期變現等重渠道、輕內容的弊端逐漸蔓延。重慶「80」後青年易聯華看準了這一行業痛點，在重慶北部新區移動遊戲孵化園創辦公司「玖度科技」，通過經營優質內容並藉助於用戶的口碑相傳逐漸形成了粉絲經濟，倒逼遊戲產品注重提高品質。

■香港文匯報記者 孟冰 重慶報道

■易聯華創建的手機遊戲平台。本報重慶傳真

■易聯華接受本報記者專訪。記者孟冰攝



渝青掘金移動平台 代理近百手機遊戲



■易聯華創辦的玖度科技有限公司。記者孟冰攝

走品質路線 扭轉山寨風

我們能實現五千萬元的年流水額。」

市場現改頭換面亂象

易聯華更希望能通過自己的努力，改變現在混亂的手機遊戲市場。他告訴記者，如今手機遊戲雖然火爆，但市場的混亂也可見一斑——山寨「換皮」已成風氣，或原封不動地照搬國內外同行，或刪減、增加部分內容改頭換面。

易聯華說，雖然國內手遊可以申請計算機軟件著作權，但並沒有對遊戲玩法創新有清晰的界定。手遊生命周期短，侵權的產品在半年內已把可賺的錢都賺到了，等被侵權的產品收集完資料走法律程序的時候，市場早已更新換代。因此，進行手遊的品質化篩選，成為易聯華創辦手遊平台的重要目的之一。

不過，易聯華認為各行業起步階段都出現混亂，「就手機遊戲而言，我認為2至3年的時間，通過我們這種遊戲愛好者的努力，應該可以回歸品質化市場。」

2011年，易聯華畢業於西南大學企業管理系，畢業後開始在重慶求職，他的第一份工作並不理想——房屋中介。半個月後，易聯華放棄了這份毫無興趣的工作，跟隨父親回到北京。

易聯華的父親出生於重慶農村，以挖煤起家，目前在北京經營一家建築企業。「為了培養我的能力，我父親把我安排在他的公司，期間我發現了公司發展的一些問題，並提出了修正意見。但父親保守固執，沒有接受我的建議。」

理念與父相左 離家出走

由於在企業管理上與父親理念不合，易聯華決定離開父親的企業，獨自創業。「我那時一邊在思考各項目各項的發展，一邊每日給父親買菜做飯。忽然有一天，朋友說在重慶準備啟動互聯網遊戲項目，我從中學時就對遊戲情有獨鍾，決定回重慶試一試。」

但是易聯華的遊戲創業計劃遭到了父親的強烈反對。他說，「等到有一天父親上班後，我就悄悄懷揣着他給的買菜錢，買了張站票，乘火車回到了重慶。」

2012年6月，易聯華和兩個合夥人投資了4.2萬元（人民幣，下同），建立了一間遊戲工作室，沒想到第一個月就盈利3.6萬元，半年後盈利已達每月20萬元。易聯華創業收穫的「第一桶金」，讓他感受到了遊戲產業的發展潛力，之後他便在移動遊戲平台、移動遊戲推廣方面逐一涉獵。

針對玩家體驗 獨自創業

隨着易聯華的工作室運營漸漸步入正軌，他與合夥人在工作室的發展理念上漸露分歧。易聯華感慨，當時他已察覺到手機遊戲將是未來遊戲產業

的主流，想讓工作室摒棄單一的網頁遊戲經營模式，轉而投入手遊平台的搭建。但月盈利20多萬的優異戰績，讓其他兩位合夥人不斷勸易聯華：「這種模式挺好的，不累又賺錢，別去瞎折腾了。」

在遊戲室合夥滿一年後，易聯華決定離開工作室，獨自創辦一個遊戲公司，尋找一種針對遊戲玩家體驗、重視遊戲內容營銷的經營模式。

提升用戶粘性 擴影響

2015年3月，受北部新區移動遊戲孵化園優惠政策和企業抱團發展氛圍影響，易聯華來到重慶兩江新區，建立了重慶玖度科技有限公司，並開始籌建一個全新的遊戲平台——「愛上遊戲」，目前在APP客戶端、PC端上已經代理了天龍八部、少年三國誌、太極熊貓等近百個熱門遊戲，每日點擊量與下載量都頗為可觀。

易聯華說：「只要在我們的平台上註冊賬號，就能通玩所有遊戲，並會有一個專屬的二維碼。如果玩家A把自己的二維碼借給玩家B掃，請玩家B一起玩遊戲，那麼A就能得到遊戲平台的分成，B如果再推廣給C，A和B都能得到分成。」

易聯華很看好這種模式，因為它本身就是一種吸引遊戲關注度的廣告，參與者可以玩到有趣的網絡遊戲，還能有一份真實的財富收入。好的遊戲平台離不開對內容的運營，豐富的內容不僅可以提高用戶的興趣，提升用戶粘性，還可以進一步擴展遊戲影響力，也倒逼遊戲廠商重視提升產品品質，促進移動遊戲市場的繁榮。

據易聯華介紹，「愛上遊戲」接下來將聚焦大學校園，因為大學生愛好遊戲，也能利用這份遊戲資源，多一個兼職創業渠道。